

Beck kompakt

Persönlichkeit verkauft

Mentale Stärke und Motivation im Verkauf

Bearbeitet von
Von Antje Heimsoeth

1. Auflage 2018. Buch. 160 S. Klappenbroschur
ISBN 978 3 406 72714 6
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Persönlichkeit verkauft

Mentale Stärke und Motivation im Verkauf

Antje Heimsoeth


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



C.H. BECK

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele

In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele, die die geschilderten Sachverhalte veranschaulichen.

Definitionen

Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert.

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.

Inhalt

Vorwort	9
Persönlichkeit verkauft	13
Was zeichnet Erfolgsmenschen aus?	15
Ihr Erfolg beginnt im Kopf!	17
Botschaften, die beflügeln statt zu bremsen	18
Mentale Aspekte	19
Dem Druck mit Mut und Konzentration standhalten	19
Trainieren Sie – emotional und mental	20
Begeisterung erzeugt Begeisterung	23
Was wir von den Olympioniken in Pyeongchang lernen können	24
Fokus	25
Regelmäßiges Üben und Reflektieren hilft voran	26
Das Erfolgs-ABC im Verkauf und Vertrieb	29
Das Erfolgs-ABC	29
Setzen Sie auf den Erfolgsfaktor Beziehungsmanagement!	36
Mitarbeiterbindung: Wo gute Beziehungen herrschen, wächst das Wir-Gefühl	37
Mitarbeiterbindung: Wo der Wert des Mitarbeiters zählt, wächst Vertrauen	38

Mitarbeiterbindung: Wo gelobt wird, steigt das Selbstwertgefühl	38
Wo Einigkeit über das Ziel herrscht, ist Eigenständigkeit die Folge	39
Wo sich ein Team gut kennt, ist gute Zusammenarbeit die Folge	40

Vertrauen 42

Vertriebserfolg kommt von V wie Vertrauen	43
Wie entsteht Vertrauen?	43
Suchen Sie sich ein Vorbild	44
Kommunikation und Einstellung	45
Entschuldigung	45
Aufstehen, Krone richten, Anlauf nehmen, weitergehen	46
Selbstvertrauen, Vertrauen in mich selbst	46
Echtes Interesse am Menschen	48
Kein Weiterkommen ohne die weiche Währung Vertrauen	49

Werte im Verkauf 52

Definition „Werte“ bzw. „Wertvorstellungen“	53
Wie können Sie Ihre Werte ermitteln?	55
Lebensmuseum	58

Ziele definieren 59

Wozu braucht es Ziele?	61
------------------------	----

Der POSITIVE Zielrahmen	62
Der Blockbuster in Ihrem Kopfkino	66
Umgang mit Misserfolg	71
Erfolge feiern	72
Erfolgsspalier	73
Beharrlichkeit	76
Auch eine Reise von 1000 Meilen beginnt mit dem ersten Schritt (Laotse)	78
Die hohe Kunst der Selbstdisziplin oder warum Erfolg nur die Spitze des Eisbergs ist	79
Welchen Nutzen ziehe ich aus meinen Zielen?	80
Unsere Einstellung entscheidet über Erfolg und Misserfolg	82
Optimist versus Pessimist	83
Die Welt ist, wie du sie dir denkst	86
Sieger denken anders	87
Ihr innerer Dialog als Umsatzkiller	88
Neuroplastizität	90
Aufmerksamkeit – eine Mischung aus Scheinwerfer und Staubsauger	91
Die selbst erfüllende Prophezeiung	92
Tipp für mentale Stärke: Affirmationen (positive Selbstgespräche)	93
Raus aus der Opferrolle. Werden Sie zum Gestalter Ihres Lebens.	95

Gedankenstopp Technik	96
Im Hier und Jetzt	97
Glück und Erfolg beginnen im Kopf	100
Ausflug in die Forschung – Ist Glück angeboren?	102
Positive Psychologie	102
Säule Nr. 1: Positive Emotionen	103
Säule Nr. 2: Engagement (Verpflichtung, Einsatz, Anteilnahme)	104
Säule Nr. 3: Relationships (Beziehungen)	104
Säule Nr. 4: Sinn (meaning)	105
Säule Nr. 5: Errungenschaften (achievements/ accomplishments)	105
Produktivität durch Glück	105
Erfolgsformel	107
Glück ist relativ – und das Ergebnis einer Entscheidung	108
Glück gibt es nicht exklusiv	111
Glück hat seinen Ursprung in uns, nicht in anderen	112
Das Glück lässt sich zwar nicht festhalten, aber sammeln!	113
Das Glück liegt vor der Tür, nicht vorm Fernseher!	114
Betrachten Sie das Glück durch die Frontscheibe, nicht nur durch den Rückspiegel!	114

Lächeln Sie das Glück bewusst herbei!	115
Glück kommt selten von allein	115
Glück beruht auf menschlichem Miteinander	116
Macht Geld eigentlich glücklich?	117
Stress im Verkauf – warum das Selbstmanagement eine entscheidende Rolle spielt	119
Die Stressquelle sitzt oft zwischen unseren Ohren	120
Vorsicht, Fehlalarm!	121
Selbstreflexion	122
Fokussierung	123
Einfach mal NEIN sagen	124
Innere Distanzierung durch die Beobachter-Perspektive („innerer Beobachter“)	125
Körperliche Stressreduktion durch bewusste Atmung	126
Visualisierung eines Ruhebilds	127
wingwave®	128
Butterfly-Methode	129
Rituale	130
Falsche Annahmen über Entspannung	131
Tipps zum besseren Abschalten	132
Durchhaltetipps für Durststrecken	134
Erfolgsvisualisierung	135

Austausch	135
Schluss mit Jammern	135
Humor	136

Umgang mit Niederlagen 139

Reflexion statt Resignation	140
Lehrmeister Misserfolg	141
Das AAAA-Prinzip	142
Erfolgreiche Menschen stehen einmal mehr auf, als sie hinfallen	145
Fehler – der ungeliebte Mentor des Erfolgs	147

Verwendete Literatur 149

Die Autorin 157

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort

*„Wenn du denkst, dass du etwas bist,
hast du aufgehört, etwas zu werden.“*

Eric Frenzel

Als sie noch ein kleines Kind war, hat sie den Moment schon oft geübt. Dann nämlich, wenn sie auf ihrem Stockbett im Kinderzimmer stand, die Hände hochreckte und jubelte – in Gedanken mit einer Goldmedaille um den Hals. Bei den Olympischen Winterspielen in Pyeongchang wurde aus einem Kindheitstraum dann Realität: Die 24 Jahre alte Biathletin Laura Dahlmeier holte sich ihren Olympiasieg. Dass die Olympiasiegerin im Sprint die erste olympische Medaille ihrer Karriere und die erste für das deutsche Team bei den Spielen holte, ist neben ihrem sportlichen Können vor allem auch ihrer mentalen Stärke zuzuschreiben. Auf diesen Moment, so berichtet die Sportlerin, habe sie hingefiebert und hingearbeitet. Aufmerksam und konsequent hat sie sich nicht nur auf der Piste, sondern auch in ihrem Kopf auf den Sieg fokussiert und damit programmiert. Und in dem Augenblick, als es darum ging, trotz sibirischem Wind am Schießstand die beste Leistung abzurufen, verlor sie eben nicht die Nerven oder kapitulierte wie so manch anderer, sondern war die Ruhe selbst. Treffer Nummer fünf. Ihre Stärke war der Schlüssel zum Sieg. Wie also hat die Meisterschützin diese riesige Herausforderung bestehen können? Auf die Frage des Reporters erklärt sie, dass sie eigentlich alles genauso macht hat wie im Training: immer konzentriert bleiben, immer nur an die nächste Aufgabe denken und hellwach sein. „Der Unterschied zum Wettkampf ist eigentlich nur der Kopf“, sagte sie. „Manchmal schleichen sich schon

Gedanken ein, aber sie muss man wieder gehen lassen.“ Der Kommentar des Journalisten: „Das hört sich so leicht an, aber kaum einer kann es“ (Dieterle 2018).

Im Vertrieb sind Sie von dieser Situation gar nicht so weit entfernt. Auch Sie kennen vermutlich den Druck in Gesprächen, Verhandlungen oder zeitnahen Vertragsabschlüssen, in denen es wirklich darauf ankommt. Oder die innere Stimme, die gerade in schwierigen Situationen plötzlich so laut wird. Die mentale und emotionale Stärke der Top-Athleten könnten Sie auch im Verkauf gut gebrauchen? Worauf warten Sie? Lernen Sie von den Besten! Und arbeiten Sie an Ihrer Persönlichkeit! Hören Sie auf, zu jammern und ständig zurückzuschauen! Werden Sie aktiv – hier und jetzt! Denken Sie groß! Und sehen Sie sich am Ziel!

Ich durfte in der Arbeit mit zahlreichen Spitzensportlern, Bundestrainern und Nationalmannschaften von den Besten lernen. Impulse aus dieser Zusammenarbeit, mentalen Techniken und Strategien aus dem Spitzensport gebe ich an andere Zielgruppen, u. a. in der Wirtschaft, weiter. Davon profitieren Unternehmer, Manager, Führungskräfte und Vorstände – und zunehmend auch diejenigen, die im Verkauf und Vertrieb beschäftigt sind.

Dieses Buch ...

- ... ergründet die Quelle Ihres Erfolgs: Ihre Persönlichkeit.
- ... hilft Ihnen, aus Niederlagen zu lernen und daraus Lernerfahrungen, Erkenntnisse und einen neuen Ansporn zu gewinnen.
- ... zeigt Ihnen einen gesunden Umgang mit Stress und Druck.
- ... weicht Sie ein in die Erfolgstipps der Erfolgreichen.

Ich gebe ihnen Impulse mit, wie Sie Ihr volles Leistungspotenzial nutzen können. Das bedeutet gerade im Vertrieb, Ihr Vertrauen in die eigene Person, Ihren Glauben an Ihre Möglichkeiten und Ihre Stärken zu stärken. Wissen Sie um Ihre Gabe, Menschen zu erreichen und zu überzeugen? Haben Sie Kontakt zu Ihrer Dynamik und Power, Ihrer Emotionalität und Empathie? Oder machen Sie sich oft selbst klein oder werten sich sogar selbst ab?

Dabei können Sie nur profitieren – indem Sie endlich in positives Fahrwasser geraten, mit einem Schuss Dankbarkeit in Kundengespräche reingehen, dankbar sind für Ihr persönliches Wachstum, stolz sind auf alles, was Sie schon erreicht haben, und optimistisch nach vorne schauen. Martin Seligman hat in einer Studie herausgefunden, dass optimistische Versicherungsvertreter im ersten Jahr acht Prozent mehr Umsatz machten als ihre pessimistischen Kollegen. Im zweiten Jahr sogar 31 Prozent. Chade-Meng Tans Schlussfolgerung daraus: „Das zu erfahren überraschte mich nicht. Schließlich gibt es viele Tätigkeiten, etwa im Verkauf und in der Kundenbetreuung, bei denen die emotionale Kompetenz ganz offensichtlich einen großen Unterschied macht“ (Tan 2015, S. 35).

Mentale Stärke befähigt zu herausragenden beruflichen Leistungen. Um Spitzenleistungen zu erreichen, braucht es also weit mehr als bloßen Intellekt, viel Fleiß, vernünftige Strategien, viele Kontakte, das Wissen um Produktvorteile und -eigenschaften, eine gute Rhetorik und großes Fachwissen. Es braucht eine optimistische Verkäuferpersönlichkeit. Wie klingt das für Sie – wie ein durchaus erstrebenswertes Ziel? Als Expertin für mentale Stärke, Selbstführung und Motiva-

tion begleite ich Sie auf ihrem Weg zu positiven Kundenbeziehungen, Erfolg, Motivation und Arbeitszufriedenheit. Ich freue mich, dass ich Peter Zach als Sparringspartner und Interviewpartner für das Buch gewinnen konnte. Als dieses Buch gerade in seinem Entstehungsprozess war, konnte ich mit ihm ein ausführliches Interview führen. Seit 20 Jahren ist er in der IT-Branche daheim, davon 15 Jahre im Lösungsvertrieb. Ursprünglich Key Account Manager bei Siemens, ist er seit nunmehr elf Jahren bei ACP IT Solutions AG in Oberbayern tätig, davon drei Jahre als Key Account Manager und Leitung Vertrieb, seit acht Jahren Vorstand für die Ressorts Vertrieb, Marketing, Business Development und HR. Das Gespräch mit dem hochkarätigen Vertriebsvorstand findet im Buch immer wieder Raum. „Der richtige Riecher für das Geschäft, insbesondere das von morgen, der Wille zur permanenten Weiterentwicklung meiner Person, meiner Fähigkeiten und meines Fachwissens waren und sind bis heute die Gründe meines Erfolges“, sagt Zach. „Ich bin der Meinung, man kann weniger auf den Beruf an sich stolz sein als auf die Art, wie man ihn lebt und ausführt. Ich liebe es, zu verkaufen, und bin stolz auf den Erfolg, den ich damit habe.“

Lieben Sie es, zu verkaufen? Sind Sie stolz auf das, was Sie tun? Schauen Sie zufrieden auf Ihre Leistungen und Ihren Erfolg? Falls es momentan noch nicht der Fall ist, dann hoffe ich, dass es nach der Lektüre des Buchs so sein wird. Ich wünsche Ihnen viel Spaß auf der Entdeckungsreise zu Ihrer ganz besonderen Verkäuferpersönlichkeit!

Ihre Antje Heimsoeth